

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
ЮРГИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Юргинский технологический институт
Направление 38.03.01. Экономика
Отделение цифровых технологий

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Экономическое обоснование проекта развлекательно - познавательного центра пребывания детей в г. Юрга

УДК005.52:005.8:379.82(571.17)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17Б40	Говорова Анна Геннадьевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	Полицинская Е.В.	к.пед.н., доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	Лизунков В.С.	к.пед.н., доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

И.о. руководителя	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ОЦТ	Захарова А.А.	д.тех.н., доцент		

Юрга – 2019г

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
P1	Применять глубокие гуманитарные, социальные, экономические и математические знания для организации и управления экономической деятельностью предприятий с соблюдением правил охраны здоровья, безопасности труда и защиты окружающей среды
P2	Применять типовые методики и действующую нормативно-правовую базу для экономических расчетов и представлять их результаты в соответствии со стандартами организации
P3	Ставить и решать задачи экономического анализа, связанные со сбором и обработкой экономических данных с использованием отечественных и зарубежных источников информации и современных информационных технологий, а также с анализом и интерпретацией полученных результатов
P4	Разрабатывать предложения по совершенствованию управленческих решений с учетом критериев их социально-экономической эффективности, используя современные информационные технологии
P5	Преподавать экономические дисциплины, разрабатывать и совершенствовать их учебно-методическое обеспечение
P6	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена или руководителя малой группы, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, нести ответственность за организационно-управленческие решения и результаты работы
P7	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем работать с информацией и документами в иноязычной среде
P8	Активно использовать навыки работы с компьютером как средством управления информацией с соблюдением требований информационной безопасности
P9	Демонстрировать глубокие знания социальных, этических, культурных и исторических аспектов развития общества и компетентность в вопросах прогнозирования социально-значимых проблем и процессов
P10	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности, в том числе с использованием глобальных информационных систем

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное автономное
 образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
 ЮРГИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Институт Юргинский технологический институт
 Направление 38.03.01 Экономика
 Отделение цифровых технологий _____

УТВЕРЖДАЮ:
 И.о.руководителя ОЦТ
 _____ Захарова А.А.
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-17Б40	Говоровой Анне Геннадьевне

Тема работы: Экономическое обоснование проекта развлекательно -познавательного центра пребывания детей в г.Юрга

Утверждена приказом проректора-директора (директора) (дата, номер)	от 25.03.2019г. №43/С
---	-----------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:	01.06.2019г.
--	--------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергоснабжения; экологический анализ и т. д.).	<i>Объект исследования создание предприятия малого бизнеса</i>
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы;	Дать оценку рынку предоставляемых услуг и конкуренции; охарактеризовать текущую деятельность центра; провести маркетинговый анализ деятельности развлекательно-познавательного центра временного пребывания детей, направленный на удовлетворение потребностей населения; исследовать организационные факторы реализации проекта, а также проблемы подготовки кадров; дать финансовую оценку эффективности разработанного проекта.

наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).		
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)		Цели и задачи вкз Структура прибыли до налогообложения Финансовый результат по основным видам деятельности Влияние факторов на прибыль от продаж Прогнозируемый объем доходов и расходов на прогнозный год
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)		
Раздел	Консультант	
«Социальная ответственность»	Лизунков В.С. , к.пед.н. , доцент отделения ЦТ ЮТИ ТПУ	
Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке: Реферат		

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
--	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Лизунков В.С.	к.пед.н. , доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-17Б40	Говорова А.Г.		

□

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3-17Б40	Говоровой Анне Геннадьевне

Институт	Юргинский технологический институт	Отделение	ЦТ
Уровень образования	Бакалавр	Направление	38.03.01 Экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. <i>Регламент положения КСО</i>	<p>1 ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility».</p> <p>2 Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента».</p> <p>3 GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности.</p> <p>4 SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.</p>
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1 <i>Разработка программы корпоративной социальной ответственности</i>	<p>Изучить понятие и принципы социальной ответственности. Анализ проводится на основании внутренней документации предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты и т.д. Результаты полученного анализа оформляются в таблицу.</p> <p>Основные этапы анализа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Определить стейкхолдеров организации. 2) Определить структуру программы КСО. 3) Определить затраты на программу КСО. 4) Оценить эффективность предлагаемых рекомендаций.
2 <i>Определение стейкхолдеров организации</i>	<p>Одной из приоритетных задач при оценке эффективности действующих программ КСО – это оценить соответствие программ основным стейкхолдерам компании.</p>

<i>3. Определение структуры программ КСО</i>	Задачи студента на данном этапе состоят в определении мероприятий КСО, которые будет реализовывать компания, определить их тип, сроки реализации, <u>стейкхолдеров</u> и основные ожидаемые результаты от внедрения программы.
<i>4. Определение затрат на программы КСО</i>	Рассчитать бюджет программы КСО предприятия. Рассматриваются вопросы развития корпоративной социальной ответственности (КСО) в частности, факторы, влияющие на ее развитие, уровни и <u>бюджетирования</u> .
<i>5. Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций</i>	В зависимости от ряда факторов критерии оценки социальной ответственности бизнеса могут различаться. В качестве критериев может выступать оценка охраны окружающей среды, качества производимых товаров и услуг, отношений с работниками, активность участия в различных благотворительных программах.
Перечень графического материала:	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	-



Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	<u>Лизунков В.С.</u>	<u>к. пед. н., доцент</u>		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17Б40	Говорова А.Г.		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 63 страниц, 30 рисунков, 21 таблица, 30 источников.

Ключевые слова: бизнес-план, расчеты, эффективность, чистый доход, срок окупаемости, затраты, оборудование, конкуренты, рынок сбыта, потребители, каналы сбыта, исследование, анализ.

Актуальность исследования заключается в том, что детские игровые площадки – неременный атрибут торгово-развлекательных центров. Услуги таких площадок недороги и востребованы посетителями с детьми.

Объектом исследования является развлекательно-познавательный центр временного пребывания детей «Детский досуг» в г. Юрга Кемеровской области.

Цель – на основе анализа рынка разработка проекта бизнес-плана по созданию высокорентабельного развлекательно-познавательного центра временного пребывания детей.

Задачами исследования являются: оценка рынка предоставляемых услуг и конкуренции; проведение маркетингового анализа деятельности развлекательно-познавательного центра временного пребывания детей; - исследование организационных факторов реализации проекта; финансовая оценка эффективности разработанного проекта.

Работа представлена ведением, 4 разделами и заключением, приведен список использованных источников.

Выпускная квалификационная работа выполнена в текстовом редакторе Microsoft Office Word 2010 и представлена на диске CD –R (в конверте на обложки).

Abstract

Graduation thesis contains 63 pages, 30 figures, 21 tables, 30 sources.

Keywords: business plan, calculations, efficiency, net income, payback period, costs, equipment, competitors, markets, customers, channels of distribution, research, analysis.

The relevance of the study lies in the fact that playgrounds are an indispensable attribute of shopping centers. Services of such sites are inexpensive and popular with visitors with children.

The object of study is entertaining and educational centre for temporary stay of children "Child care" (PI A. A. Ivanov) in Yurga, Kemerovo region.

Goal – based analysis, the development of a draft business plan to establish a highly profitable entertainment and educational center of temporary placement of children.

The objectives of the study are: assessment of the services market and competition; conduct market analysis activities, entertainment and educational center of temporary placement of children; - the study of the organizational factors of the project implementation; financial performance evaluation of the developed project.

Paper presented at dribbling, 4 sections and concluded that the list of sources used.

Final qualifying work is executed in a text editor Microsoft Office Word 2010 and presented on a CD –R (in the envelope on the cover

Содержание

Введение	10
1 Обзор литературы	12
1.1 Основные категории бизнес-плана	12
1.2 Этапы разработки бизнес плана	17
2 Объект и методы исследования	25
3 Расчеты и аналитика	26
3.1 Резюме проекта	26
3.2 Организационно-правовая форма	29
3.3 Предоставляемые услуги	32
3.4 Выбор помещения	33
3.5 Подбор персонала	36
3.6 Необходимое оборудование	37
3.7 Описание продукции	40
3.8 Анализ рынка, конкуренты	41
3.9 Разработка производственного, маркетингового и финансового планов	42
4 Результаты проведенного исследования	46
4.1 Расчет финансовых показателей проекта	46
4.2 Составление прогноза финансовой деятельности	47
4.3 Факторы риска	52
5 Социальная ответственность	53
5.1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности	53
5.2 Определение стейкхолдеров организации	55
5.3 Определение структуры программ КСО	56
5.4 Определение затрат на программы КСО	58
5.5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций	59
Заключение	60
Список использованных источников	61

Введение

Детские игровые площадки в настоящее время являются неизменным атрибутом крупных гипермаркетов и больших торговых-развлекательных центров. Многие родители с удовольствием оставляют детишек в игровой зоне, чтобы неспешно пройтись по магазинам, посидеть в кафе или посмотреть кино. Пока мамы и папы спокойно занимаются своими делами, их дети весело проводят время под присмотром воспитателя. Услуги таких комнат недороги и по карману любому родителю, поэтому недостатка в клиентах игровые площадки не испытывают.

Теоретической базой исследования являются труды российских и зарубежных ученых.

Предмет исследования – бизнес-планирование создания новой организации в сфере услуг.

Объект исследования - развлекательно-познавательный центр временного пребывания детей «Детский досуг» (ИП Иванов А.А.) в г. Юрга Кемеровской области.

Цель исследования - на основе анализа рынка разработка проекта бизнес-плана по созданию высокорентабельного развлекательно-познавательного центра временного пребывания детей в г. Юрга.

В ходе исследования использовались методы наблюдения, сбора и обработки информации, их анализа, а также метод обобщения.

Задачами исследования являются:

- дать оценку рынку предоставляемых услуг и конкуренции;
- охарактеризовать текущую деятельность центра;
- провести маркетинговый анализ деятельности развлекательно-познавательного центра временного пребывания детей, направленный на удовлетворение потребностей населения;
- исследовать организационные факторы реализации проекта, а также проблемы подготовки кадров;

– дать финансовую оценку эффективности разработанного проекта.

В данной работе содержится практически вся необходимая информация по созданию новой организации: название центра, сумма стартового капитала, цель создания бизнеса, планируемые способы достижения этих целей, основная суть предлагаемой идеи.

Практическая значимость результатов ВКР заключается в обосновании практическими расчетами возможности создания развлекательно-познавательного центра временного пребывания детей «Детский досуг» в г. Юрга.

1 Обзор литературы

1. 1 Основные категории бизнес-плана

Основы и принципы бизнес-планирования изучены на основе трудов таких авторов, как Алиев, В.С., Баринов, В.А. Виноградова, М.В., Гладкий, А.А.

Этапы разработки бизнес-плана изучено на основе учебников под авторством Т.С. Бронникова, В.П. Буров, М.В. Виноградова, А.С. Волков, В.Л. Горбунов.

Оценка рисков в бизнес-планировании четко проанализировал в своих трудах В.С. Лосев, Е.Р. Орлова.

Методика разработки бизнес-плана изучена по учебникам Т.П. Горемыкин, В.А. Дубровин, И.А. Куницына, Н.Н. Лопарева, А.М. Любанова.

Изучены такие федеральные законы, как: «О защите конкуренции», «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», «Об обществах с ограниченной ответственностью» (Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ).

Методику и экономическое обоснование составления бизнес-планов позволил изучить сборник бизнес-планов под авторством В.А. Морошкина, П.И. Орлова, С.В. Петухова, М.В. Романова, Е.Н. Станиславчик.

Основные проблемы и ошибки, возникающие при составлении бизнес-плана, изучены на основе учебников под авторством Е.Р.Орлова, В.М. Попова, Ю. Н. Лапыгина.

Нормы и рекомендации по бизнес-планированию изучены по учебникам Э.А. Уткина, В.З.Черняка

Порядок и принципы расчёта эффективности внедрения разработанных бизнес-планов в детской индустрии четко проанализировал в своих трудах Д. А. Шевчук.

Порядок проведения анализа рынка продукции и услуг в детской индустрии изучен на основе учебников под авторством Т.С. Бутова, В.П. М.В. Виноградовой, А.С Волкова, В.Л. Горбунова.

Понятию бизнес-плана в последние годы уделяют важное место в мировой практике, ориентированной на предпринимательскую деятельность. Данное слово пришло из английского языка и содержит описание предпринимательской деятельности, включающей два элемента: бизнес и план. В данном случае бизнес выступает синонимом предпринимательству, которое определяется как самостоятельная экономическая деятельность граждан и их объединений, направленная на производство и сбыт определенных товаров и услуг, а также на получение прибыли в рыночных условиях. Субъект осуществляет предпринимательскую деятельность под имущественную ответственность, которая закреплена в организационно-правовой форме предприятия.

Таким образом, любой гражданин, имеющий желание начать заниматься предпринимательской деятельностью, должен иметь представление о доступности трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для организации бизнеса. Кроме того, необходимо уметь четко распределить и эффективно использовать имеющиеся ресурсы на предприятии.

Многие исследователи и ученые по разному дают определение понятию «бизнес-план». Так, М.М. Алексеева считает, что бизнес-план – это юридический документ, который состоит из программы действий по реализации предпринимательской деятельности и включает экономическое получения прибыли от данного вида деятельности [3].

Схожее определение понятия бизнес-плана предлагают И.Ю.Бринк и Н.А. Савельева. Они считают, что бизнес-план включает план действий на определенный период времени, устанавливающий показатели эффективности, которые необходимо достигнуть предприятию [7].

В соответствии с определением В.П. Букова, бизнес-план – это способ планирования для создания разнообразных инновационных продуктов, а также для разработки и сбыта определенных товаров и услуг на рынке. Благодаря бизнес-плану можно четко представлять этапы по модернизации и развитию предприятия и увеличению количества выпускаемой продукции, и, как следствие, повышению качества товаров и производительности труда [6].

Исследователь С.И. Головань дает следующее определение бизнес-плану: это документ, содержащий стратегию развития организации, которая отражает подробно экономические и финансовые аспекты работы данной организации, содержит технико-экономическую характеристику конкретных мероприятий [1]. Для вновь создаваемых предприятий наличие бизнес-плана является обязательным, что позволяет им эффективно распоряжаться капиталом или получить кредит.

Таким образом, бизнес-план – это документ, содержащий последовательный план проводимого исследования и организационной работы.

Можно выделить следующие категории, из которых состоит бизнес-план:

- поэтапный план создания товара или услуги;
- анализ производственной и коммерческой деятельности предприятия. Данный анализ позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия;
- изучение механизмов, имеющихся в экономике, применяя которые можно повысить эффективность реализации проекта. К таким механизмам можно отнести финансовые, организационные и технико-экономические механизмы.

Бизнес-план - это инструмент, применяемые в современных условиях во всех сферах деятельности. Без четкого и ясного представления о возможностях развития предпринимательской деятельности невозможно

достигнуть успеха. Для достижения заявленных целей необходим надежный план действий.

Бизнес-план позволяет увидеть те трудности, с которыми может столкнуться предприниматель, реализуя поставленные цели.

Бизнес-план, как правило, составляется сроком на один или несколько лет и позволяет дать четкую экономическую оценку намеченным мероприятиям.

Таким образом, бизнес-план представляет собой стратегию развития, которая содержит разработанную последовательность действий, способы их реализации, ресурсы, которые необходимы для ее реализации, а также экономическую целесообразность.

Содержание бизнес-плана должно обосновано доказать, что заявленная цель развития бизнес-идеи или предприятия экономически оправдано, представить возможные результаты деятельности такие как прибыль, объем продаж. В бизнес-плане должны быть описаны источники финансирования проекта, какое количество сотрудников необходимо и какие к ним предъявляются требования. Все эти составляющие важны и должны быть взаимосвязаны и быть как единое целое.

Существует большое количество сфер деятельности, где применяется бизнес-план. Бизнес-план, необходим, в первую очередь, при открытии нового бизнеса, привлечении инвесторов, нового направления развития действующего предприятия.

Бизнес-план может составляться как для внутреннего планирования, так и для внешнего пользования. Для внешнего пользования бизнес-планы составляются для привлечения инвесторов, установления деловых контактов.

Для внешнего пользователя основное назначение бизнес-плана привлечение инвестиций. Для инвесторов расчетная часть бизнес-плана обязательно должна содержать расчет финансовой и экономической эффективности проекта.

В условиях современной экономики бизнес-план невероятно важный документ, так как неграмотно составленный проект отпугивает инвесторов ничуть ни меньше, чем нестабильная экономическая ситуация.

Рассмотри ряд обязательных требований, предъявляемых к составлению и содержанию бизнес-плана.

1 Бизнес-план должен быть оформлен надлежащим образом, то есть, написан простым и понятным языком. Необходима четкая структура и наглядность, не стоит включать в разделы документа, например справочную информацию, ее можно вынести в приложение. Оптимальный объем среднего проекта составляет 40-60 страниц. Составление бизнес-плана очень длительный и трудоемкий процесс. На его составление в среднем уходит около 200 часов.

2 Бизнес-план должен быть понятен широкому кругу людей, не только потенциальному инвестору.

3 Необходимо информацию систематизировать по определенным категориям и представить в виде таблицы, диаграммы и графиков. Информация в бизнес-плане должна быть четкой и емкой.

4 Бизнес-план должен быть аргументирован и подкреплён статистическими данными, экономической информацией, иметь ссылки на информационные источники.

5 Должна присутствовать точность финансовых расчетов.

6 Рассмотрены возможные риски, которые могут возникнуть при реализации проекта.

7 В бизнес-плане должны быть отражены преимущества перед конкурентами и представлен план преодоления потенциальных трудностей.

Таким образом, бизнес-план важный инструмент для увеличения капитала предприятия, а также является незаменимым инструментом управления.

1.2 Этапы разработки бизнес плана

Разработку бизнес-плана проводят в несколько этапов (рис. 5):

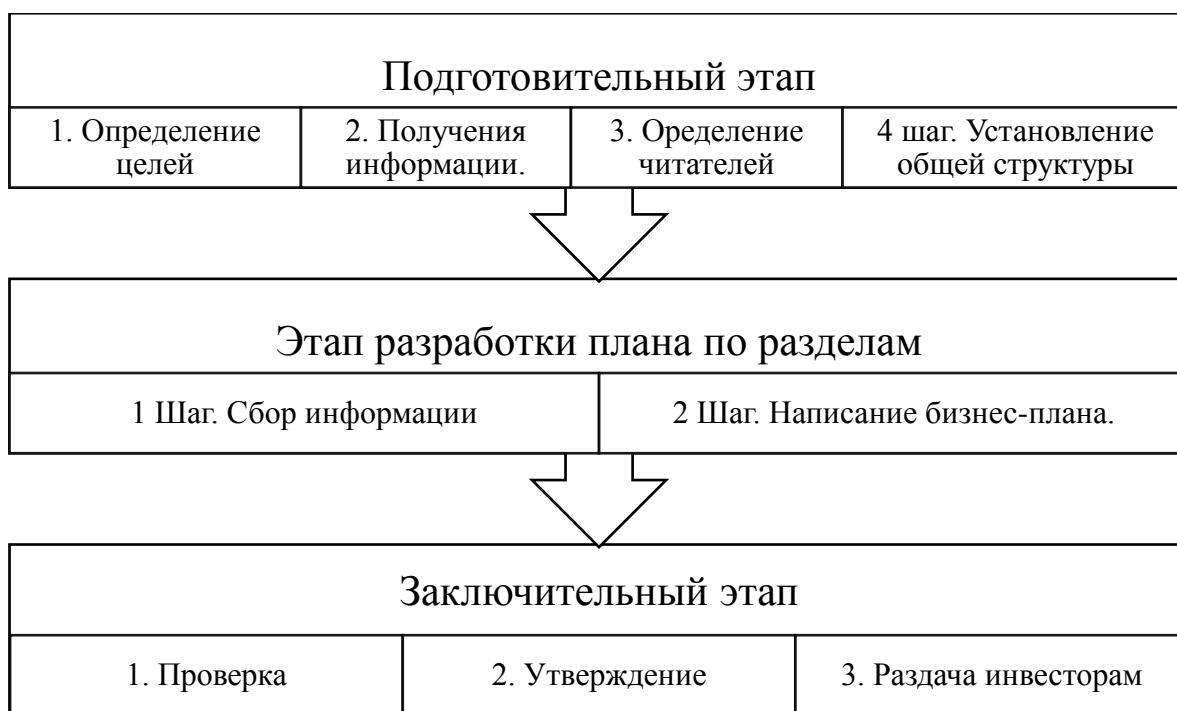


Рисунок 1 - Этапы разработки бизнес-плана

Рассмотрим их более подробно.

1) Подготовительный этап – на данном этапе ставят цели создания, сроки расчетов и назначают исполнителей всех разделов бизнес-плана. Также при необходимости составляют график разработки бизнес-плана и бюджет.

Первый этап состоит из ряда шагов.

1 шаг. Определение целей – цели могут быть такие, как например получение финансирования, реклама, независимая экспертиза.

2 шаг. Определение источников получения информации – всю информацию группируют на первичную (необходимую для расчетов) и вторичную (будет помещена в приложения и требуется для подтверждения прогнозов). Информация может быть получена из разных источников: печатных, интернет, внутренняя, информация опросов, экспериментов.

3 шаг. Точное определение целевых читателей – т.е. необходимо знать количество инвесторов, которые могут быть узкого профиля (банк, потребители, инвестиционные компании).

4 шаг. Установление общей структуры документа – разработка структуры плана по разделам и подразделам.

2) Этап разработки плана по разделам.

Второй этап также можно разбить на ряд шагов.

1 Шаг. Сбор информации.

Информацию собирают из разнообразных источников:

- внешних – литература, интернет, данные статистической отчетности и социологических исследований;
- внутренних – данные бухгалтерской отчетности, данные опроса, проведенных работниками предприятия экспериментов и т.д.

Перед сбором информации необходимо знать какую продукцию (услуги) будут производить, для какого сегмента населения, преимущества и недостатки продукции и, исходя из этих данных, собирать информацию.

В первую очередь собирают информацию о рынке, его емкости, фирмах-конкурентах, спросе и ценах на продукцию, требованиях покупателей к данному виду продукции, т.е. весь маркетинговый комплекс информации.

При сборе внутренней производственной информации необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

- перечень всех базовых операций;
- сырье и материалы: цена, качество, поставщики;
- оборудование: стоимость, износ, производитель, наличие или необходима покупка и т.д.;
- накладные расходы: муниципальные услуги, спецодежда, заработная плата и т.д.;
- информация об имуществе: наличие, возможность расширения и т.д.

Финансовая информация необходима для оценки затрат, возможности займа, рентабельность проекта и т.д. в бизнес-плане на основании финансовой информации производят обязательный расчет финансовых показателей:

- прогноз доходов и расходов;
- прогноз денежных поступлений;
- рентабельность, период окупаемости и прогноз состояния активов и пассивов.

2 Шаг. Написание бизнес-плана.

Написание должно происходить с помощью будущих исполнителей, и в обязательном порядке должен быть анализ слабых и сильных сторон предприятия, анализ рисков и эффект от внедрения.

Анализ направлений деятельности и реальность внедрения и окупаемость проекта дает составителям возможность понять необходимость воплощения проекта в жизнь.

3) Заключительный этап – выполняется его окончательная корректировка, утверждение и передача инвесторам.

Кроме обязательных этапов, каждый бизнес-план имеет структуру (рис. 2)

Обзор
Описание предприятия
Описание продукции
Анализ рынка
Производственный план
План сбыта
Финансовый план
Экологическая информация
приложения

Рисунок 2 - Структура бизнес-плана

Рассмотрим структуру бизнес-плана более подробно.

1 Обзор.

В данном разделе необходимо отразить наименование и цель проекта, руководителей и форму собственности, численность и уставный фонд, особенности и основные черты предприятия, т.е. краткая информация о предприятии, которую составитель желает и должен предоставить инвесторам.

2 Описание предприятия.

В данном разделе подробно описывается:

- миссия и цель деятельности предприятия, планы на ближайший период;
- размер собственных средств предприятия;
- особенности и основные достижения;
- объемы реализации продукции (желательно в динамике за 3 года, если предприятие существовало это время);
- уровень технической оснащенности, применяемые технологии и износ оборудования;
- анализ издержек;
- можно в заключении описать проблемы предприятия и цель разработки бизнес-плана.

3 Описание продукции.

В данном разделе приводиться подробная информация о продукции предприятия и сравнение с конкурирующей, а именно:

- предназначение и свойства продукции;
- ее цена в сравнении с конкурентами на данном рынке сбыта;
- сегменты покупателей, ее приобретающие;
- соответствие продукции принятым стандартам;
- требования к гарантийному и послегарантийному обслуживанию.

4 Анализ рынка.

В данном разделе необходимо отразить анализ:

- конкурентов, их преимущества и недостатки;
- объем и емкость рынка, динамика цен на данный вид продукции на нем;
- специфические особенности рынка, например, трудности доступа к операциям на рынке;
- потребителей продукции: сегментация, возраст, пол, и т.д.;
- обосновать стратегию продвижения продукции на данный рынок, а именно:
 - расчет и обоснование цены, ценовая политика;
 - реклама;
 - каналы и стимулирование сбыта.

5 Производственный план.

В данном разделе подробно описывают:

- технологический процесс изготовления продукции;
- имеющееся в наличии оборудование, степень его износа и список оборудования, которое необходимо приобрести;
 - составляют календарный план-график реализации проекта с ответственными лицами и суммой затрат;
 - требования к источникам энергии и их доступность;
 - описывают персонал, его квалификацию; сравнивают имеющееся и требующееся количество персонала, требования к возрасту, полу, квалификации;
 - подробно расписывают и рассчитывают сумму заработной платы, стимулирования, налоги и условия труда, возможности карьерного роста.

6 План сбыта.

План сбыта должен отражать планируемую динамику и стратегию продаж и показывать:

- цену продукции;
- методы ценообразования;
- каналы сбыта и их уровень;
- размеры скидок и систему стимулирования сбыта;

7 Финансовый план.

В данном разделе должны найти отражение такие аспекты как:

- динамика и суммы поступления денежных средств;
- подробно описать потребность в финансовых ресурсах, размер собственного финансового вклада, предполагаемые источники и схемы финансирования;
- подробная информация о предстоящих расходах;
- порядок выплаты займов, процентов по ним и т.д.;
- рассчитать показатели эффективности инвестиционного проекта, а именно:

Чистый дисконтированный доход (ЧДД);

$$\text{ЧДД} = F_1/(1+D) + F_2/(1+D)^2 \dots + F_N/(1+D)^N \quad (1)$$

Где D - ставка дисконтирования, которая отражает скорость изменения стоимости денег со временем.

Каждое слагаемое $CF_k/(1+D)^k$ - дисконтированный денежный поток на шаге k .

Индекс доходности (ИД);

$$PI = PV / aI \quad (2)$$

где PV - дисконтированный доход,

aI - сумма инвестиционных затрат.

Внутренняя норма доходности (ВНД)

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0 \quad (3)$$

Срок окупаемости дисконтированный (DPP, мес.):

$$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0 \quad (4)$$

где, n – число периодов;

CF_t – приток денежных средств в период t ;

r – барьерная ставка (коэффициент дисконтирования);

I_0 – величина исходных инвестиций в нулевой период.

8. Анализ чувствительности проекта

В данном разделе анализируются риски проекта, чувствительность к изменениям внешних и внутренних факторов,

Необходимо рассчитать так же уровень безубыточности цены и объема продаж.

Точка безубыточности – объем реализации продукции (руб. шт.) при котором прибыль равна нулю.

Рассчитывают в натуральном

$$BEP = TFC/C = TFC/(P-AVC) \quad (5)$$

или денежном выражении:

$$BEP = TFC/(C/P) \quad (6)$$

где

TFC - величина постоянных издержек;

AVC - величина переменных издержек;

P - цена реализации;

C - прибыль с единицы продукции.

Уровень безубыточности – рассчитывается как отношение постоянных издержек к маржинальной прибыли.

9 Экологическая информация

Отражаются сведения об экологических параметрах. А именно:

- есть ли выбросы, загрязнение грунтовых вод, и т.д. т.е. экологическая чистота проекта;
- использование земли, отведенной под объект;
- предлагаемые меры по смягчению воздействия на окружающую среду или её улучшению.

10 Приложения.

Здесь отражается:

- сведения об источниках информации проекта, второстепенная информация на которую были ссылки в бизнес-плане;
- сведения о бухгалтерской и финансовой отчетности;
- результаты маркетинговых опросов и экспериментов;
- сертификатов или планы предприятия.

В отличие от детских садов, детские центры досуга могут работать до позднего вечера и выручить родителей не только по желанию, но и в экстренных ситуациях.

Идея центра кратковременного пребывания детей заключается в том, чтобы создать альтернативные формы работы с детьми раннего, дошкольного, подросткового возраста и их родителями.

В центре реализуется семейный подход в работе с детьми, создана семейная обстановка и атмосфера доверия, работа организована в мини-группах (до 6 человек), с целью индивидуального подхода к каждому ребенку, организована индивидуальная работа с семьей, занятия детей и родителей, совместный досуг, праздники, психологическая помощь семье.

Именно по этой причине бизнес-идея, связанная с детским центром досуга, при меньшей конкуренции способна приносить намного больше денег, нежели обыкновенный детский сад.

2 Объект и методы исследования

В качестве объекта исследования, выступает развлекательно-познавательный центр временного пребывания детей «Детский досуг» в г. Юрга Кемеровской области.

Предмет исследования – бизнес-планирование создания новой организации в сфере услуг.

В ходе исследования использовались методы наблюдения, сбора и обработки информации, их анализа, а также метод обобщения.

Теоретической и методологической базой исследования являются материалы трудов отечественных и зарубежных исследователей по вопросам разработки и внедрения бизнес-планов.

В результате исследования использовались методы теоретического анализа, методики сравнительного анализа и прогнозирования, сравнительного анализа, логической и статистической обработки данных на основе компьютерных вычислительных ресурсов, и возможностей отображения изучаемой информации.

Научная новизна исследования заключается в разработке бизнес-плана по созданию высокорентабельного развлекательно-познавательного центра временного пребывания детей.

3 Расчеты и аналитика

3.1 Резюме проекта

Основной целью создания нового объекта предпринимательской деятельности будет удовлетворение потребностей потенциальной аудитории. В конкретном случае главное направление будущей центра - создание предприятия по высококвалифицированному уходу, воспитанию и дополнительному образованию детей дошкольного возраста. Основная аудитория, которая будет заинтересована в получении таких услуг - родители, не имеют возможности лично ежедневно заниматься комплексным развитием своих детей, включая подготовку дошкольников в первый класс.

Актуальность бизнес-идеи детского центра на сегодняшний день очень высока - по результатам оценки рынка и динамики спроса и предложений можно сделать вывод о недостаточном насыщения соответствующего сектора участниками. так, согласно данным статистики, рост предприятия этой отрасли составляет 10 - 68% в год. На сегодняшний день потенциал насыщения этого сектора оценивают в 95 процентов.

Перед тем как приступить к оформлению учредительных и разрешительных документов, следует ознакомиться с нормативным актами общегосударственного и местного порядка. Положения этих документов включают правила, регулирующие деятельность центров дополнительного детского образования и творчества. В том числе местные нормы диктуют требования по площади, которая должна быть отведена на каждого ребенка. То же может касаться норм относительно допустимых рабочих часов для персонала.

После изучения соответствующего сегмента рынка основатель центра определяет ориентировочный объем услуг, которые компания сможет предоставлять, тем самым рассчитав масштаб потенциальной аудитории. Сразу после открытия услуги центра будут рассчитаны примерно на 150 - 200

семей. Если количество посетителей будет меньше, есть риск, что расходы превысят уровень доходов.

В числе первостепенных организационных моментов - вопрос о статусе создаваемого предприятия. Если оно будет иметь формат образовательного учреждения с выдачей документов, подтверждающих приобретение определенных знаний или квалификации, обязательно оформление образовательной лицензии. Так как понятие «центр детского развития» что-то новое и отсутствует в законодательстве, можно выбрать формулировку, которая не будет предусматривать образовательную составляющую. Например, можно сделать упор на развитие творческих навыков, что позволит избежать длительного процесса лицензирования деятельности.

Разрабатывая программу будущего центра и обдумывая специфику его деятельности, следует руководствоваться существующими в этой сфере стандартам. В основном в области дополнительного образования и всестороннего развития детей действует несколько типов программ: классическая дошкольная программа, в основе которой развитие творческих и познавательных способностей;

- собственные разработки педагогов, направленные в основном на развитие творческих способностей воспитанников;
- инновационные авторские методики, в основном разработки западноевропейских педагогов.

Их цель - кроме творческого развития, выработка лидерских качеств маленьких посетителей.

В основу деятельности будущего центра можно заложить как одну из существующих методик, так и комплекс нескольких подходов.

Основные действия при открытии детского центра, включая этап подготовки, будут следующими:

- поиск и выбор территориального расположения организации, аренда или покупка помещения;

- создание концепции и разработка проекта дизайна помещения центра. Этот этап будет включать как зонирование будущего центра, и оформления всех помещений и даже расположение всех функциональных элементов;

проверка соответствия нормам санитарной, пожарной службы;

- регистрация и другие официальные процедуры, обязательные для открытия детского центра;

- маркетинговая кампания: разработка логотипа, вывески, создание сайта и продвижение его онлайн, реклама новой организации;

- разработка методики работы с детьми, создание программ обучения и развития; подбор персонала, разработка корпоративной стратегии, при необходимости обучение сотрудников в соответствии с методиками, которые будут применяться в центре;

- разработка документальной базы для организационной работы и функционирования детского центра. Сюда войдут анкеты для родителей, журнал учета посещаемости детей, ориентировочные примеры расписания занятий, карточный материал для занятий и прочее;

- подбор и закупка оборудования и учебных материалов.

Важное условие успеха будущего центра детского развития - выбор подходящего помещения и его подготовка. Если в собственности учредителя частный дом с прилегающей территорией, это будет хорошим местом для открытия детской организации. Важно только предварительно выяснить, какие технические и санитарные требования должны быть выполнены, и провести необходимую модернизацию.

Подбирая помещение для аренды в оживленной части города, лучше выбрать престижный спальный район или место вблизи крупных торговых центров и офисных зданий. Очень важны хорошая транспортная развязка и возможность оборудования парковки. Заранее нужно уточнить, есть ли в наличии удобный подъезд к зданию. Это сделает организацию более

привлекательной для занятых родителей, которые привозят детей в центр по дороге на работу. Важно, чтобы поблизости не было серьезных конкурентов.

Если дети будут находиться в центре в течение целого дня, заранее нужно предусмотреть режим их питания и сна. В том числе нужно закупить специальную мебель, а для приготовления пищи приобрести технику и нанять персонал. В современных условиях значительно проще организовать доставку еды для воспитанников, избавит от необходимости отдельно оборудовать кухню и следить за соблюдением технологических и санитарных норм. Другой вариант - открыть центр для кратковременного пребывания посетителей - родители могут приводить детей целенаправленно на занятия. Если дети находятся в центре неполный день, можно организовать легкий полдник, не требует отдельной организации кухни и найма повара на полный день. Это как раз тот вариант, который мы будем далее рассматривать.

Независимо от специализации центра он нуждается в качественном оборудовании, оснащение развлекательными и развивающимися играми.

3.2 Организационно-правовая форма

Организационно-правовая форма центра – ИП. Поскольку мы не планируем привлекать соучредителей, регистрироваться в качестве ООО не имеет смысла.

ИП – это хороший выбор для тех, у кого нет большого стартового капитала, и кто собирается сам вникать во все вопросы, связанные и с грумингом, и с ведением бухгалтерского учета. Достоинства ИП: простая и быстрая процедура регистрации; упрощенная финансовая дисциплина (ведение кассы); можно обойтись без бухгалтера; меньшая налоговая нагрузка, чем в ООО; фирму легко ликвидировать.

Наименование предприятия - «Детский досуг» (ИП Иванов А.А.)

Форма собственности – индивидуальное предпринимательство.

Уставный фонд – 20 000 руб.

Основные черты предприятия – центр предназначен для проведения развлекательно-познавательных мероприятий с детьми, планируется открыть на 3 этаже торгового центра «Спутник». Площадь занимаемого помещения 50 кв.м.

Центр кратковременного досуга для детей – это торговый объект, который одновременно является местом, где родителям:

- предлагают занять ребенка лепкой, рисованием, раскрашиванием (и прочим творческим процессом),
- предлагают купить предметы детского творчества и прочие товары для детей.

Родители при этом получают небольшой промежуток свободного времени, чтобы заняться чем-то другим, например, пройтись по магазинам в Торговом центре.

Итак, Центр имеет двойную функцию (рис. 3).

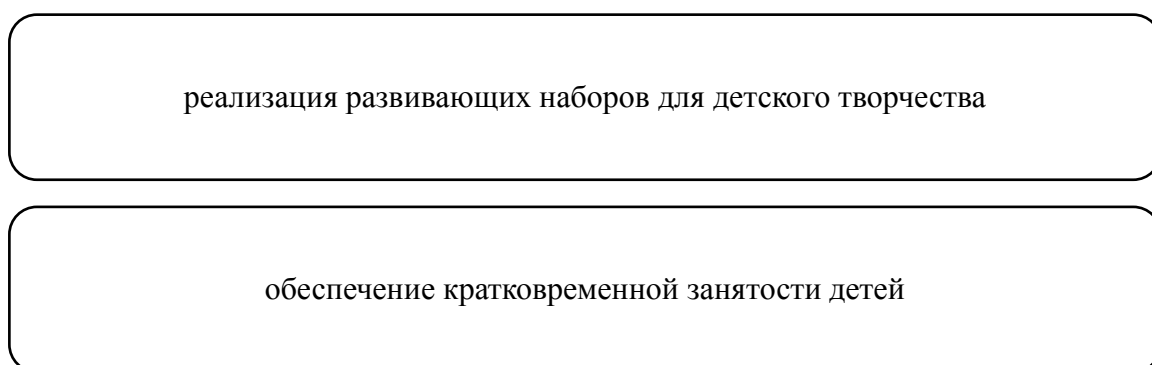


Рисунок 3 – Функции Досугового центра

В этом и отличие досугового центра от детской игровой комнаты, в которой преимущественно предлагается играть, а не заниматься творчеством.

Продавцы здесь выполняют не только функцию консультанта, они помогают детям разобраться с последовательностью работ, подсказывают и даже помогают сделать задание. Но они не несут ответственности за оставленных ребят.

Среднее время на выполнение одной работы из набора для творчества 30-40 минут. Именно на это время должны ориентироваться взрослые, оставляя ребенка.

Прибыль от такого магазина весьма существенная, особенно, если он расположен в крупном торговом центре. Развитие торговых центров способствует тому, что все большее количество жителей предпочитают совершать в них свои покупки: это быстро, удобно и выгодно. Но дети редко любят семейный шопинг, и задача досугового центра развлечь ребят, пока их родственники заняты покупками.

Деятельность групп кратковременного пребывания детей регулируется СанПиН 2.4.1.3049–13 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы дошкольных образовательных организаций».

К кратковременному относится пребывание детей в учреждениях, если оно не превышает 5 часов.

Группа кратковременного пребывания может не иметь своей прогулочной площадки, а прогулка детей может осуществляться в парках, скверах, во дворе дома.

На одного ребенка до 3 лет должно приходиться 2,5 кв. метра в помещении группы, от 3 до 7 лет – 2 кв.м.

В СанПиНе подробно разъяснены и другие правила организации группы кратковременного пребывания детей.

Необходимо получить разрешения на открытие от:

- 1 Роспотребнадзора (ранее СЭС)
- 2 Государственной противопожарной службы (входит в состав МЧС), для этого необходимо:

- на окнах помещения установить обязательно открывающиеся решетки;
- табличку «Выход»;
- пожарную сигнализацию;

- оповестить под роспись персонал о пожарном инструктаже сотрудников.

3 Регистрация в налоговом органе, для этого необходимо:

- заявление о регистрации ИП (форма № Р21001);
- квитанция, подтверждающая факт уплаты государственной пошлины за совершение регистрационных действий;
- копия паспорта заявителя;
- заявление о применении упрощенной системы налогообложения (УСН), если нет препятствий для ее использования.

Так же следует выбрать систему налогообложения – УСН (упрощенная система налогообложения).

Налоговая ставка по упрощенной системе составляет 15% с дохода предприятия.

3.3 Предоставляемые услуги

Центр кратковременного досуга для детей ориентирован на предоставление двух основных услуг: торговля и организация времяпровождения. Сразу необходимо информировать родителей, оставляющих детей заниматься, что организация не несет ответственности за детей.

Необходимо брать номера телефонов у взрослых, чтобы была возможность связаться с ними в случае непредвиденных событий.

Консультанты центра не осуществляют присмотр за ребятами и не берут за это деньги. Зато помогают им разобраться в приобретенных наборах.

С разрешения администрации торгового центра можно организовывать праздники на территории магазина. Также для центров развития и начальных классов школ можно организовывать открытые уроки на развитие грубой и мелкой моторики, эстетического восприятия,

художественного вкуса. Естественно обучение будет проводиться на основании продукции магазина.

Стоимость предоставляемых услуг – в будние дни – 100руб./час, в выходные 150 руб./час.

Предоставляемые услуги:

- принимаются дети от 3 до 10 лет;
- присмотр за детьми в специально отведенном месте в торговом центре;
- занятия с детьми с использованием развлекательно-познавательных игр;
- услуги (дополнительно) по проведению детских праздников, дней рождения.

3.4 Выбор помещения

Самый важный момент создания своего бизнеса – это выбор подходящего места для детского развлекательно-познавательного комплекса.

Поэтому выбран самый крупный торговый центр города, расположенный в центре, с большой проходимостью людей - ТЦ «Спутник», адрес – ул. Машиностроителей д.32.

Детский центр будет располагаться на третьем этаже, потому, что:

- меньше проходимость и соответственно легче следить за детьми;
- освобождается место – съезжают 2 отдела и освобождается площадь равная 20 кв.м., остальные помещения, к сожалению, арендованы на длительное время).

Для стандартного центра нам понадобится помещение 25 кв.м. с несколькими Зонами.

Типы создаваемых детских зон (рис. 4).

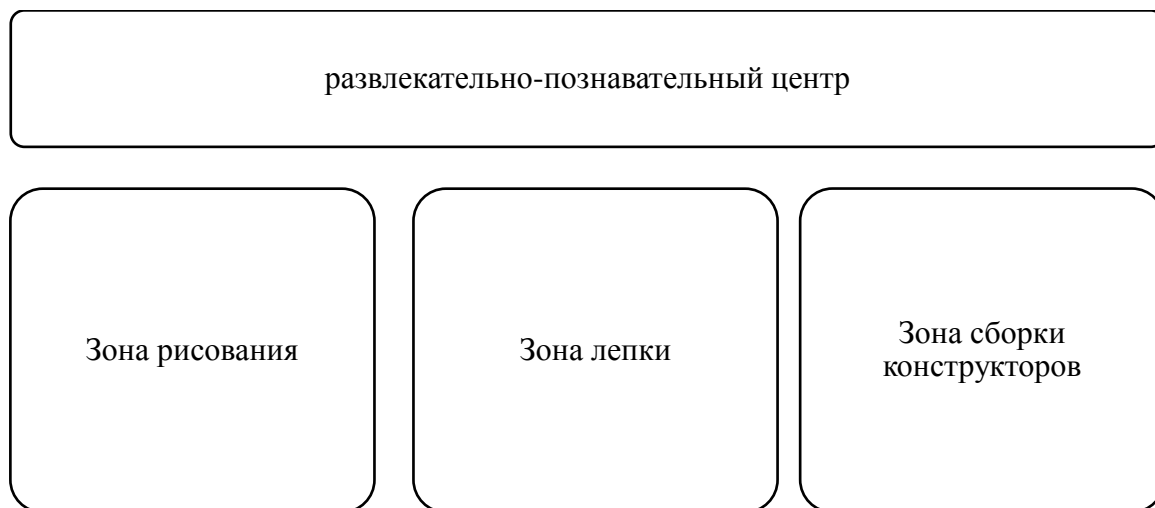


Рисунок 4 - Структура детского развлекательно-познавательного центра

Рассмотрим данные зоны более подробно:

1 Зона раннего развития

В этой зоне занимаются малыши от 3 года 4 лет, поэтому группы должны быть не более 6 малышей. Для оборудования этой комнаты понадобится компьютер, в котором хранятся все музыкальные и графические развивающие материалы. А также развивающие игрушки для различных упражнений, сухой бассейн с шариками и горка.

2 Зона лепки

В этой зоне дети лепят, рисуют и всё тому подобное, это тихая зона, для детей от 5 до 10 лет. В зоне может находиться до 20 чел.

- столики для рисования, лепки, стулья;
- Детский терминал ИгрёнокMini;

3. Зона сборки конструкторов

Предусмотренная как Зона для детей от 6 лет и старше, для длительного пребывания, в зоне может находиться до 20 человек. С детьми играют в развивающие игры, дают возможность поиграть самостоятельно.

Основные правила и ограничения, расположены при входе в игровую комнату в уголке потребителя:

- один ребенок не должен находиться в детской зоне более четырех часов, по истечении этого срока посетители лично забирают своих детей;
- сдают ребенка в детскую комнату родители или взрослые (старше 18 лет) граждане, при наличии паспорта, удостоверяющего личность;
- сотрудник центра ведет тетрадь учета, в которую заносит имя и фамилию ребенка и время, когда он вошел в детскую комнату;
- детям, больным ОРЗ, в игровую комнату вход воспрещен, следить за этим должен сотрудник центра.

Кроме правил в уголке потребителя размещается следующая информация:

- реквизиты организации;
- перечень услуг и правила их оказания;
- прейскурант;
- сведения о сотруднике, который присматривает за детьми;
- вывеска с названием фирмы и режимом работы.

Независимо от специализации центра он нуждается в качественном оборудовании, оснащение развлекательными и развивающими играми. Очень важным элементом будет игровая площадка. Для безопасности детей она должна быть огорожена. Площадку можно оборудовать стандартными элементами, которые используют в обычных детских садах. Для обеспечения досуга понадобятся: песочница, качели, горки, конструкции для выполнения физических упражнений. При особых пожеланиях родителей можно оборудовать игровую площадку любыми дополнительными приспособлениями.

3.5 Подбор персонала

Чтобы начать работу детского развивающего центра нужно подобрать квалифицированный персонал. В штате должны состоять следующие специалисты:

- Администратор;
- Педагоги-специалисты;
- Бухгалтер

Предполагается, что нанимать работников с педагогическим образованием необязательно, но в нашем случае будут работать сотрудники с педагогическим образованием, бывшие нянечки, воспитатели, но главное, чтобы они были ответственными и умели общаться с детьми. У сотрудников должны быть оформлены санитарные книжки.

В обязанности сотрудника развивающего центра входит:

- поддержание порядка;
- проверка исправности игрового оборудования;
- организация досуга детей в игровой зоне (ознакомление детей с оборудованием, занятие лепкой, рисованием, чтение книг, игры);
- обеспечение безопасности детей во время пребывания на площадке,
- осуществление непрерывного присмотра за детьми.

Обязанности администратора:

- Подготовка помещения к началу занятий;
- Ведение клиентской базы;
- Консультирование клиентов по всем услугам детского развивающего центра;
- Поиск новых клиентов;
- Учет посещаемости занятий.
- Уборка помещения

Бухгалтер

- Ведение бухгалтерского учета в соответствии законодательством РФ;
- Своевременная подготовка и сдача отчетности в ПФР, ФСС, ИФНС;
- Расчет и перечисление заработной платы;
- Оплата налогов и отчислений в ФСС, ПФР, ОМС.

Бухгалтер может работать неполный рабочий день или по совместительству.

Заработная плата и структура персонала представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Фонд заработной платы

Персонал	Тарифная ставка сотрудника, руб.	Количество сотрудников	Итого заработная плата, руб.
Администратор	15 000	1	15 000
Преподаватели	20 000	4	80000
Бухгалтер	10 000	1	10 000
Общий фонд ЗП	85000		

*Указана средняя заработная плата преподавателей, т.к. оплата преподавателя зависит от часов работы. Ставка составляет 500 руб./час.

3.6 Необходимое оборудование

Планируется приобрести ноутбук, развивающие игры, столик, ортопедический мат и другое оборудование.

Список необходимого оборудования представлен в таблице 2.

Таблица 2 –Перечень и стоимость оборудования, руб.

Наименование	стоимость, руб.	кол-во, шт.	сумма, руб.
ноутбук	12000	1	12000
колонки	600	3	1800
развивающие игрушки для детей 3-4 г.	500	60	30000
низкий столик	2000	1	2000
стул	500	1	500
контурные игрушки (лошадка, змея, крокодил)	1500	3	4500
низкие стеллажи для игрушек	2000	3	6000
Конструктор-12 (площадь 3,5 кв.м.)	4000	1	4000
столики для рисования, лепки	1500	5	7500
стулья	500	5	2500
Детский терминал ИгрёнокMini	1		
Сенсорный пристенный игровой развивающий комплекс Цветок.	198000	1	168000
Материал для лепки	-	-	25000
Конструкторы для сборки	4000	10	40000
Материалы для рисования	-	-	25000
Продукция для продажи	100000	-	100000
итого			428880

Затраты на оборудование составляют 428880 руб.

Характеристика некоторого оборудования для детской игровой комнаты:

1) развивающие игрушки для детей 3-4 года: необходимо купить те игрушки, которые помогут ребенку развиваться, улучшат мышление,

моторику, т.е. рамки-вкладыши, сортеры, простейшие мозаики, шнуровки в виде яблочка и груши, лото, домино, пазлы. Но все игрушки должны быть из мягких материалов и без мелких деталей;

2) Детский терминал ИгрёнокMini - Напольная модель детского терминала ИгрёнокMini с монитором 19” очень органична и имеет классический дизайн, выдержанный в строгих линиях. При этом детям очень удобно играть за ним, поскольку сенсорный экран расположен почти горизонтально, что напоминает письменный стол или парту. Этот детский сенсорный терминал пользуется заслуженной популярностью у наших клиентов, поскольку является антивандальным и может быть установлен в местах, где нет постоянного присмотра персонала. Терминал выполнен из высококачественной стали толщиной от 1,5 до 3 мм, обладает хорошей устойчивостью, но также может быть надежно закреплен к полу анкерными болтами.

3) Сенсорный пристенный игровой развивающий комплекс Цветок. Сенсорный пристенный игровой комплекс: «Цветок» - для развития и обучения детей. Устанавливаются и используются устройства в детских комнатах торговых и развлекательных центров, группах развития, детсадах, начальных школах и других учебных заведениях.

Для проведения увлекательных занятий в каждом комплексе установлено порядка 90 развлекательно-обучающих программ, которые можно дополнить другими приложениями, совместимые с операционной системой Microsoft Windows – 10.

В оборудование интегрирован ПК с процессором Intel Core i3 4005U, видеокартой Intel HD Graphics 4000 и накопителем типа SSD. Также имеется встроенный интерактивный планшет, размер экрана которого составляет 23,6”, а разрешение 1920x1080 px. Дисплей поддерживает проекционную-ёмкостную технологию и систему Multi Touch до 10 касаний.

Акустическая система пристенных игровых устройств обладает частотным диапазоном 80 – 18 000 Гц. Клавиатура – беспроводная. Для

подключение дополнительного оборудования в комплекс входят HDMI кабель и USB.

3.7 Описание продукции

Предоставление услуг в детской игровой комнате будет проходить по расписанию: Пнд – Вскр с 10-00 до 21-00.

Стоимость 1 часа посещения составляет 100 рублей.

Продолжительность посещения в среднем 2 часа, одновременно в центре может находиться:

- зона для рисования - 5 чел.;
- зона для лепки – 5 чел.;
- зона для сборки конструкторов - 4 чел.;

Итого = 61 чел., соответственно в рабочий день продолжительностью 11 часов, может посетить около 300 детей. Объем предполагаемых услуг представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Объем предоставления услуг, чел.

Наименование услуги	Количество пос./день	Количество пос./мес	кол-во за год, чел.
Пнд-Чтв (18 дней в мес)	50	900	10800
Птн-Вскр (12 дней в мес)	80	960	11520
итого	130	1860	22320

Таким образом, в год могут посещать детский развлекательно-познавательный центр около 22320 детей.

3.8 Анализ рынка, конкуренты

Основными конкурентами являются игровая комната в кафе «Шоко Пралине», игровая комната в кафе «Меланж», в кафе «12 футах», в кафе «Галакси» (Таблица 4).

Таблица 4 – Анализ конкурентов – достоинства и недостатки

Наименование	Местоположение	Характеристика
ТЦ Спутник	ул. Машиностроителей	Игровая комната
кафе «Шоко Пралине»	ул. Московская, 34а	Детское кафе с игровой комнатой, доступно только посетителям кафе
кафе «12 футах»	ул. Ленинградская 1	
кафе «Меланж»	ул. Машиностроителей 49Б	Бесплатная комната игровая детская при кафе. Доступна только посетителям кафе
кафе «Галакси»	ул. Комсомольская 8	Бесплатная комната игровая детская при кафе. Доступна только посетителям кафе

Как видно из таблицы 5 у создаваемого детского развлекательно-познавательного центра нет конкурентов. Все детские игровые комнаты в городе созданы хоть и с бесплатным посещением, но для посетителей кафе.

Динамику цен на данный вид продукции нет возможности сравнить, т.к. альтернативных игровых комнат в торговых центрах города нет. А сравнение с другими городами не будет корректным, так как на ценовую политику в этом отношении влияет ряд факторов: число жителей в городе, средняя заработная плата и т.д.

Потребители продукции.

Всего поток ТЦ «Спутник» в будние дни около 11 000 чел., в выходные дни около 15 000 чел.

Из них около 30% это посетители с детьми, значит в будние дни это около 3000 чел., а в выходные дни около 4500 чел. Конечно, не все оставляют

своих детей в игровых комнатах, многие просто приходят за «быстрой» покупкой в конкретный бутик или отдел.

Но приблизительно 10% из посетителей с детьми потенциальные клиенты игровой зоны.

3.9 Разработка производственного, маркетингового и финансового планов

Производственный план.

Расходы:

1) *Аренда.* Аренда составляет 1000 руб. за кв.м. арендуемой площади, следовательно арендная плата составит 20 000 руб./мес.

Как правило, предприниматели договариваются с собственниками помещений на особых льготных условиях.

Тут надо понимать, что торговые центры заинтересованы в удержании клиентуры и повышении лояльности покупателей.

2) Заработная плата

Воспитателей требуется 2 чел. в день. Продолжительность рабочего дня 11 часов, поэтому работники будут работать по 2 смены в день.

Таблица 5 - Начисления заработной платы наемному персоналу

Персонал	кол-во чел.	Зарплата в мес, руб./чел	ФОТ мес., руб.	ФОТ год, руб.
Преподаватели	4	20000	80000	960000
Администратор	1	15000	15000	180000
Бухгалтер	1	5000	5000	60000
итого	6	40000	100000	1200000

Как видно из расчетов, представленных в таблице 2.6, заработная плата при оптимальной занятости персонала вполне достойная.

3) План сбыта

Для того, чтобы потребители узнали об оказываемых услугах необходима рекламная компания (Таблица 6)

Как видно бюджет рекламного проекта составит 11500 руб. в месяц, такая рекламная компания необходима в течение 6 мес. Одноразово необходимо приобрести 2 баннера, их стоимость 10500руб. они разместятся один снаружи ТЦ, а второй внутри /ТЦ на 1 этаже.

Таблица 6 – Структура рекламной компании, руб.

Наименование	цена	стоимость
визитки	5000·0,9	4500
ЮТВ	Ролик 10 сек - 4000 в мес., каждый день по 17 раз	4000
ЮГС	Бесплатное объявление	0
листовки	0,5·5000, раскладывать в магазинах бесплатно	2500
ИТОГО В МЕСЯЦ		11000
Баннер на ТЦ «Спуиник»	7000	7000
баннер внутри ТЦ на 1 этаже	3500	3500
ИТОГО ЕДИНОРАЗОВО		10500
всего		21500

В итоге, рассчитав в результате исследования издержки, необходимо собрать данные в единую таблицу 7.

Таблица 7 – Расходы, руб.

Наименование	в месяц, руб.	в год, руб.
аренда	20000	240000
ФОТ	100000	1200000
Страховые взносы (нагрузка на предпринимателя - 30%)	30000	360000
итого	150000	1800000

Таким образом планируемая сумма расходов в месяц составит почти 150 тыс.руб.

Представим данные таблицы в виде рисунка для наглядности (рис. 5).

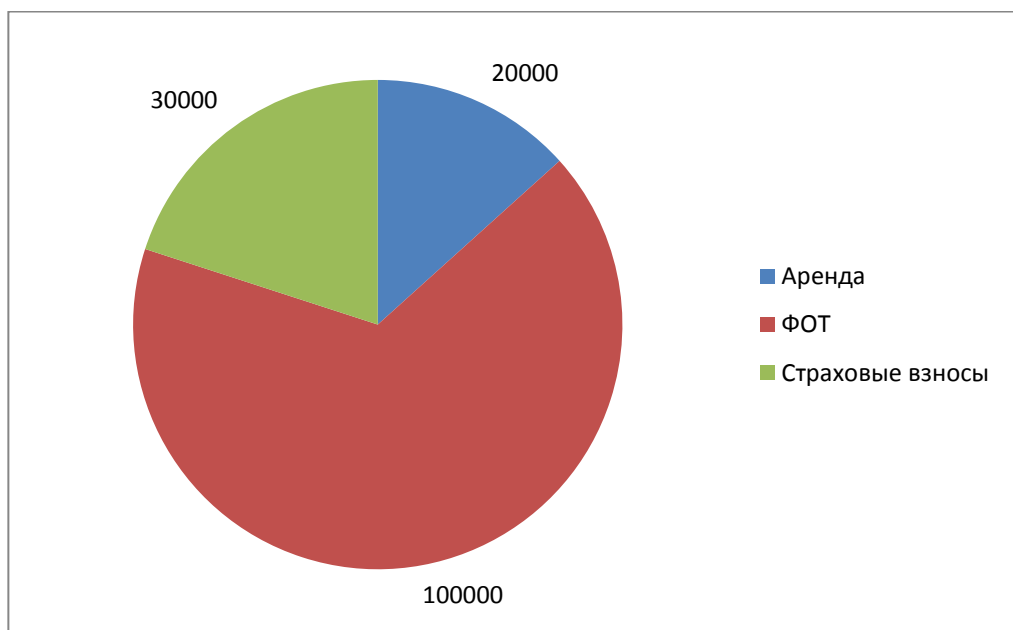


Рисунок 5-Структура расходов

Как видно из рисунка, основную долю расходов составляет фонд оплаты труда работников, чуть меньшая доля относится к аренде и страховым взносам, начисляемые на заработную плату персонала.

Далее необходимо рассчитать доходы от предпринимательской деятельности.

Выручка

Для определения финансового результата от деятельности игрового центра, необходимо рассчитать не только расходы и затраты, но и доходы.

Таблица 8 - Ценовая политика и объемы реализации

Наименование услуги	Количество о пос./мес	средняя цена на услуги	стоимость за мес. руб.	кол-во за год, чел.	стоимость за год, руб.
Пнд-Чтв (18 дн. В мес.)	900	100	90000	10800	1080000
Птн-Вскр (12 дн. В мес.)	960	150	144000	11520	1728000
ИТОГО	1740	200	216000	22320	2808000

Как видно из таблицы за год объем выручки 2,808 млн. руб., за месяц выручка составит 234 тыс. руб.

Таблица 9– Расчет налога

Наименование	в мес. руб.	в год , руб.
Выручка от реализации услуг	234600	2808000
Расходы	150000	1800000
прибыль	84000	1008000
УСН (15%)	12600	151200

Налогообложение учтено в соответствии с федеральным, региональным и местным законодательствами.

Без учета налоговых льгот планируется выплачивать следующие налоги: $УСН = (доход - расход) \cdot 15\%$

4 Результаты проведенного исследования

4.1 Расчет финансовых показателей проекта

Самыми затратными в открытии детского развивающего центра являются инвестиции в рабочее оборудование. Затраты на оборудование составляют 428880 рублей.

Таблица 12 – Финансовый результат деятельности, руб.

наименование	Месяц	1 год
доходы итого	234600	2808000
Переменные издержки, в т.ч.	34100	172700
УСН (15%)	12600	151200
Реклама единоразовая	21500	21500
постоянные издержки, в т.ч.	300000	1800000
аренда	20000	240000
ФОТ	100000	1200000
Страховые взносы (30%)	30000	360000
расходы итого	184100	1951200
итого чистая прибыль	50500	856800

Как видно, чистая прибыль в первый месяц работы составит 50500 руб. учитывая, что рассчитывается с учетом средней загрузки, то выручка вполне хорошая.

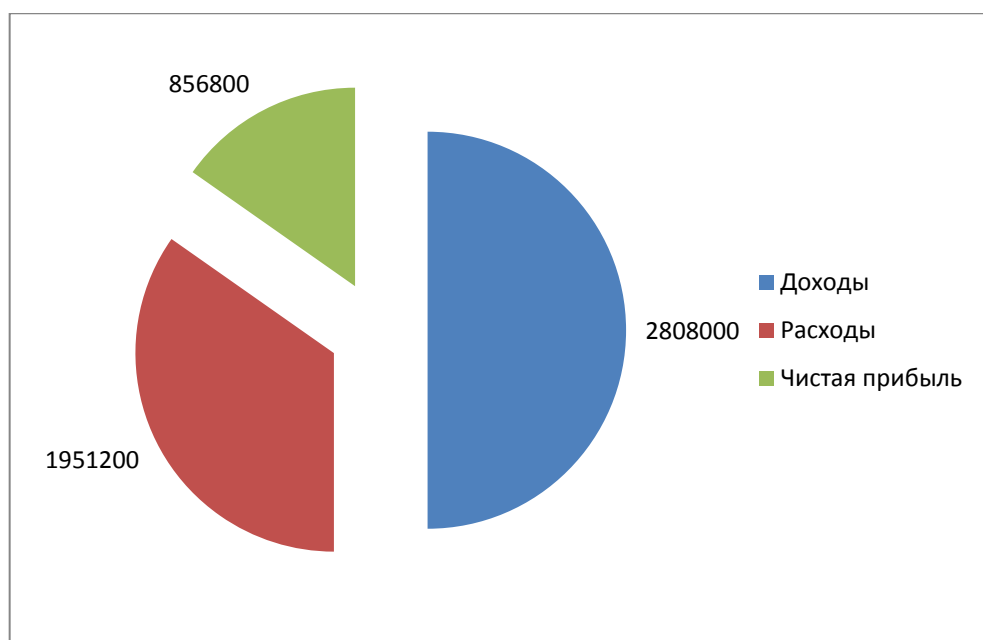


Рисунок 6-Структура финансового результата, руб.

Но не всегда детей будет максимальное количество, значит и выручка снизиться и заработная плата персонала.

Надо не забывать, что в первом году необходимо платить кредит за оборудование.

Для того чтобы определиться выгодно ли вкладывать в данный проект деньги инвесторам, необходимо рассчитать эффективность вложений и чистый дисконтированный доход.

4.2 Составление прогноза финансовой деятельности

Для расчета эффективности необходимо в первую очередь определиться с планом реализации услуг в натуральном и денежном выражении (Таблица 13 и 14)

Планируется наращивать объем предоставления услуг минимум по 5% в год, поэтому в первый год работы центра посетителей будет 108 тыс. чел., а уже в 3 год деятельности центра количество посещений достигнет 119 тыс.чел. но это минимальное увеличение.

Таблица 13 - План производства и реализации продукции (услуг) по проекту в натуральном выражении, шт.

Наименование услуги	1 год	2 год	3 год
Пнд-Чтв	10800	11340	11907
Птн-Вскр	11520	12096	12700
Итого	22320	23436	24607

Анализируя отчеты о деятельности подобных детских досуговых центров, пришли к выводу, что увеличение количества посещений в основном составляет 10-15% в год.

В данном случае примем во внимание тяжелое финансовое положение в городе, в стране и приняли для расчета увеличение количество посещений всего 5 % в год.

Таблица 14 - Планируемый объем продаж услуг, руб.

Наименование услуги	1 год	2 год	3 год
Пнд-Чтв	1080000	1134000	1190700
Птн-Вскр	1728000	1814400	1905000
Итого	2808000	2948400	3095700

Как видно из таблицы объем реализации услуг так же увеличивается из года в год на 5%.

Рассчитаем планируемую выручку в перспективе на 3 года. Для этого в первую очередь планируем расходы в перспективе на 3 года (Таблица 15)

Таблица 15 – Планируемые доходы и расходы, руб.

наименование	1 год	2 год	3 год
Доходы	2808000	2948400	3095700
Переменные издержки, в т.ч.	172700		
УСН (15%)	151200	172260	194355
Реклама единоразовая	21500	0	0
постоянные издержки, в т.ч.	1800000	1800000	1800000
аренда	240000	240000	240000
ФОТ	1200000	1200000	1200000
Страховые взносы (30%)	360000	360000	360000
расходы итого	1951200	1972260	1994355
итого чистая прибыль	856800	976140	1101345

Как видно из таблицы, не все расходы увеличатся из-за увеличения товарооборота.

На прежнем уровне останется аренда, кредит, реклама и т.д.

Как видно из таблицы, прибыль будет увеличиваться в среднем в год на 15%.

Увеличение прибыли происходит на большую сумму, чем выручки из-за того, что объем реализации услуг увеличивается на 5%, а расходы при этом не все претерпевают увеличение.

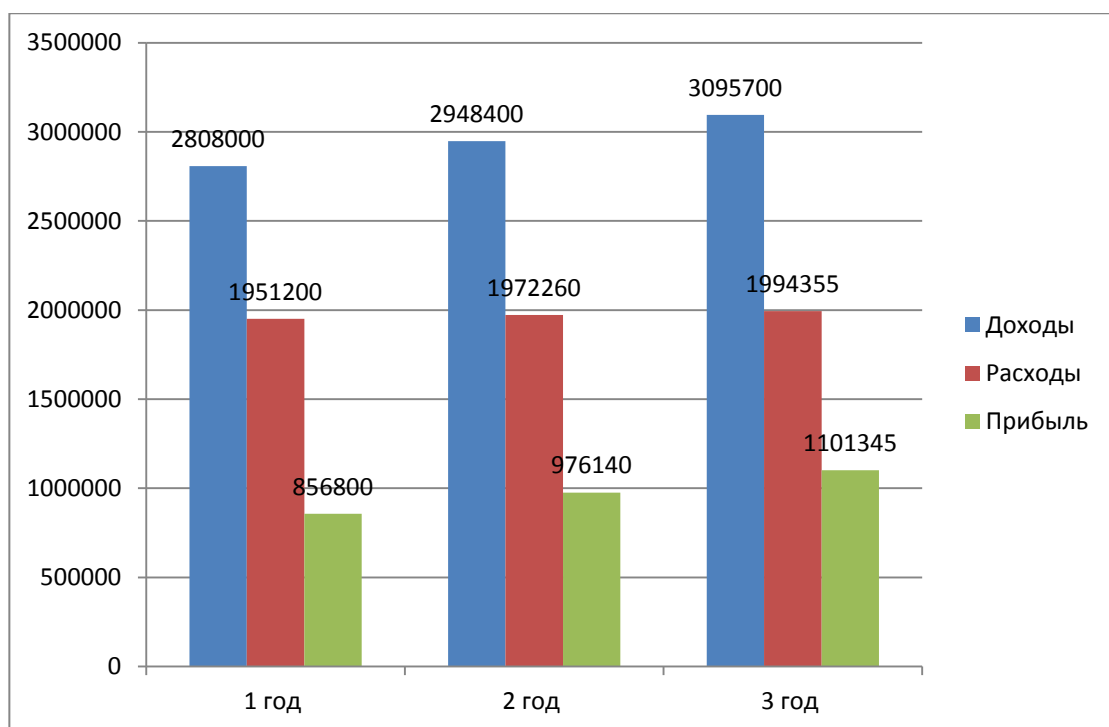


Рисунок 7 -Динамика планируемой прибыли, руб.

Далее необходимо рассчитать эффективность данного бизнес-плана в первый год функционирования.

Индекс (коэффициент) рентабельности

ИР рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости оттока (включая первоначальные инвестиции)

$$\text{ИР} = 2808000 / 1951200 = 1,4 > 1$$

В случае прибыльности проекта, значение показателя должно быть больше 1.

Чистый приведенный (дисконтированный) доход (NPV)

$$\text{NPV} = [C / (1+r)] / I_0$$

Возьмем ставку дисконтирования равную 10% (8)

$$\text{ЧДД} = [856800 / (1+0,1)] - 428880 = 350029 > 0$$

Значит внутренняя норма доходности высокая и проект эффективен.

Рассчитаем индекс доходности, который показывает уровень доходов на единицу затрат.

Чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого вложенного рубля:

$$\text{IRR} = \frac{\text{сумма годовой прибыли}}{(1+k)^T} \quad (10)$$

$$/ \frac{\text{инвестиционные затраты}}{((1+k)^0)}$$

$$\text{IRR} = 856800 / 428880 (1+0,1) = 2 \text{ руб. вложенных средств.}$$

То есть на один рубль вложенных средств приходится 2 руб. доходности, что говорит о рентабельности инвестиций.

Срок окупаемости.

Срок окупаемости – период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

$$\text{Со} = \frac{\text{первоначальные инвестиции}}{\text{чистые денежные поступления}}$$

В нашем случае этот период составляет $428880 / 856800 = 0,5$ (года) = 6 мес. Проект высоко и быстро окупаем.

Вложенные средства окупятся за 6 месяцев.

Представим рассчитанные показатели в виде таблицы (Таблица 17)

Таблица 17 – Показатели эффективности проекта

Наименование показателя	Значение
период окупаемости (мес.)	6
Индекс (коэффициент) рентабельности	1,4
Индекс доходности	2 рубля
Чистый дисконтированный доход за 1 год деятельности, руб.	350029

Таким образом, внутренняя норма доходности высокая, проект эффективен.

На один рубль вложенных средств приходится 2 руб. доходности, что говорит о рентабельности инвестиций.

Вложенные средства окупятся за 6 месяца.

Индекс рентабельности составляет 1,4, а чистый доход с учетом дисконтированной ставки составит 350029 руб.

Проект экономически выгоден и достаточно быстро окупаем.

4.3 Факторы риска

Среди основных факторов риска и барьеров, которые могут помешать успешному бизнесу детского развивающего центра:

1. Низкий спрос со стороны клиентов.

Это может быть связано с тем, что в центре работают неквалифицированные педагоги, предоставляющие некачественные услуги. Работа каждого преподавателя влияет на общую репутацию центра. Уменьшить данный риск можно мотивацией педагогов в виде премий, вывешивания на доске почета, награждений почетными грамотами в присутствии коллег.

Также на риск недобора клиентов может повлиять отсутствие рекламы. Поэтому необходимо постоянно рекламировать услуги детского развивающего центра. Реклама лучше всего способствует развитию бизнеса.

2. Низкий спрос со стороны педагогов.

Довольно сложно найти высококвалифицированных педагогов. Такие специалисты, как правило, уже давно работают в аналогичных центрах. Поэтому для преподавателей необходимо создать лучшие условия работы, чем у ваших конкурентов.

5 Социальная ответственность

5.1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности

Сегодня есть несколько трактовок того, что входит в понятие социальной ответственности бизнеса, кто является субъектом социальной ответственности, как соотносятся социальная ответственность бизнеса и социальная ответственность государства, роль отдельных индивидов в формировании ответственного сообщества.

Предпринимательская деятельность основывается на этических и юридических нормах, социальная ответственность предусматривает расширенное понимание этих норм.

Основными задачами социальной политики являются:

1 Гармонизация общественных отношений, согласование интересов и потребностей отдельных групп населения с долговременными интересами общества, стабилизация общественно-политической системы.

2 Создание условий для обеспечения материального благосостояния граждан, формирование экономических стимулов для участия в общественном производстве, обеспечение равенства социальных возможностей для достижения нормального уровня жизни.

3 Обеспечение социальной защиты всех граждан и их основных гарантированных государством социально-экономических прав, в том числе поддержка малообеспеченных и слабо защищенных групп населения.

4 Обеспечение рациональной занятости в обществе.

5 Снижение уровня криминализации в обществе.

6 Развитие отраслей социального комплекса, таких как образование, здравоохранение, наука, культура, жилищно-коммунальное хозяйство и т.д.

7 Обеспечение экологической безопасности страны.

Государство пытается контролировать вышеперечисленные аспекты социальной политики, но дело в том, что не хватает средств и возможностей для обеспечения всего чего надо. Вмешательство крупного бизнеса в социальные нужды становится все более и более актуальной задачей для современного российского общества.

Так что же такое социальная ответственность бизнеса. Это ведения бизнеса по тем нормам и законам, в той стране, где он будет находиться. Это создание рабочих мест. Это благотворительность и создание различных фондов помощи различным социальным слоям общества. Это обеспечение защиты окружающей среды своего производства, и многое другое поддерживают социальный статус в стране.

Суть реализации программ КСО заключается в том, что любые производственные и экономические решения должны приниматься с учетом их социальных и экологических последствий как для общества так и для самого предприятия. При таком подходе КСО становится мощным фактором стратегического развития, укрепления деловой репутации и ростом конкурентоспособности.

Программа КСО - это политика в области реализации стратегии эффективного развития компании. Учитывая общественные интересы, социально ответственная организация может принимать на себя дополнительные обязательства, которые входят в добровольный набор признаков социальной ответственности, что будет отвечать интересам самой организации и общества в целом.

В данном разделе анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, дана краткая характеристика корпоративной социальной ответственности для детского развивающего центра. Предложены рекомендации по улучшению управления корпоративно-социальной ответственностью.

5.2 Определение стейкхолдеров организации

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые организация оказывает как прямое, так и косвенное воздействие. В долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. Структура стейкхолдеров для центра развития детей представлена в таблице 18.

Таблица 18 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1 Работники	1 Органы местного управления
2 Потребители	2 Средства массовой информации
3 Поставщики развивающих игр и оборудования	

Ниже представлена дополнительная информация по наиболее значимым стейкхолдерам, их структура и влияние, взаимодействие с предприятием.

Работники.

Планируемая списочная численность 6 человек.

Каждый работник имеет должностные инструкции. Основой для разработки должностных инструкций являются квалификационные характеристики (требования) по должностям, которые утверждаются Министерством труда и социального развития РФ. Каждый работник центра должен знать и соблюдать свои должностные инструкции.

Потребители.

Основными посетителями центра являются дети. В центре выступают дети в возрасте от 4 до 10 лет. Владелец центра ведет постоянный мониторинг и принимает активные меры для привлечения клиентов.

Поставщики товаров, техники.

Одной из самых важных составляющих успешной профессиональной работы любого детского развивающего центра – это использование экологически чистого оборудования. Среди поставщиков салона можно выделить следующих:

1 Производственное объединение «Зарница» - российский производитель учебного оборудования и пособий на протяжении 15 лет в г. Москва.

2 ООО «Умка» была создана в 2002 году для организации в дошкольных учреждениях лучших условий для развития детей. На сегодняшний день компания имеет собственное производство. Одним из основных направлений является создание сенсорных комнат и игровых комнат, а также производство развивающих и дидактических игрушек. Главное преимущество ООО «Умка» - высокое качество производимой продукции.

3 Компания Академия детства - это разработка, производство и поставка средств обучения и воспитания! Компания Академия Детства видит своё предназначение в комплектации образовательных учреждений качественными, современными, отвечающими реалиям образовательной среды средствами обучения и воспитания. Мы помогаем наполнить образовательные области (развивающая предметно-пространственная среда, социально-коммуникативное развитие, познавательное развитие, речевое развитие, художественно-эстетическое развитие, физическое развитие).

5.3 Определение структуры программ КСО

Структура программ КСО составляет портрет КСО детского развивающегося центра. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей центра и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы. КСО, реализуемые в салоне, их тип, сроки реализации, стейкхолдеров и основные ожидаемые результаты программ представлены в таблице 19.

Таблица 19– Структура программ КСО

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	Работники предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - Безопасность труда работников предприятия; - развитие и обучение персонала, возможности карьерного роста; - оказание помощи работникам 	<ul style="list-style-type: none"> – Предоставление рабочих мест с конкурентоспособным уровнем оплаты труда и социальных льгот; – обеспечение безопасных условий труда и высокого уровня социально-бытовых условий; – содействие всестороннему профессиональному и культурному развитию работников
2	Потребители	Благотворительные пожертвования	<ul style="list-style-type: none"> - Обеспечение потребителей современными услугами; - расширение предоставляемых услуг
3	Поставщики материалов, оборудования	<ul style="list-style-type: none"> – Уменьшение затрат на развитие – стабильность развития 	<ul style="list-style-type: none"> - Взаимное соблюдение договорных обязательств; - стимулирование развития конкуренции в сфере услуг <u>гroomingа</u>
4	Средства массовой информации	– Открытая информация о результатах работы предприятия	Позитивное освещение в средствах массовой информации: газеты, журналы, Интернет
5	Органы местного самоуправления	<ul style="list-style-type: none"> - Эквивалентное финансирование; -социально значимый маркетинг 	<ul style="list-style-type: none"> - Стимулирование национального экономического роста и социального прогресса общества; - улучшение качества жизни и благосостояния населения, в том числе посредством предоставления социальных услуг; - добросовестное выполнение обязательств по уплате налогов и сборов

В сфере внутренней социальной политики центр будет проводить разнонаправленную деятельность:

- создание привлекательности рабочего места,
- установление легальной заработной платы, начисление которой будет полностью отражено в бухгалтерских документах, что позволяет человеку ощущать себя социально защищенным перед выходом на пенсию;

- развитие профессиональных навыков сотрудников, включая его профессиональное обучение;
- постоянное повышение квалификации мастеров;
- обеспечения безопасных условий труда и охрана здоровья;
- социальное страхование сотрудников (выплата пособий по листкам нетрудоспособности, предоставление оплачиваемого отпуска, выплата пособий по уходу за ребенком до полутора лет);
- разнообразные выплаты стимулирующего характера.

Система оплаты труда.

Система оплаты труда в открываемом центре устанавливается исходя из норм, согласно Трудовому Кодексу РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, которые обязательны для применения на территории России.

5.4 Определение затрат на программы КСО

На данном этапе определим бюджет программ КСО центра груминга, с учетом результатов, полученных в таблице 20. Конечно, расходы на социальную вовлеченность являются для бизнеса издержками, которые в итоге переносятся на покупателей через повышение цены. В нашем случае затраты невелики.

Таблица 20 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Стоимость реализации на планируемый период
1	Предоставление скидки в размере 30% именинникам на услуги	Шт.	10 000 руб.
2	Поддержка социальных учреждений, культурно-образовательной и духовной сферы	Шт.	10 000 руб.

Таким образом затраты на разработку КСО составляют 20 тысяч рублей.

5.5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

Оценка эффективности мероприятий КСО представлена в таблице 21.

Таблица 21 – Оценка эффективности мероприятий КСО

№	Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
1	Предоставление скидки в размере 30% именинникам на услуги	10 тыс. руб.	Улучшение имиджа компании	Помощь малообеспеченным; решение социальной проблемы
2	Поддержка социальных учреждений, культурно-образовательной и духовной сферы	10 тыс. руб.	Установление связи с органами местного самоуправления	Решение социальной проблемы

Программы КСО детского центра полностью соответствует заявленным целям. В компании преобладает внутренняя КСО.

Таким образом, современная ситуация центра груминга говорит о необходимости разработки и распространения практических систем и методик развития корпоративной этики и социальной ответственности. Основными приоритетами при этом являются обеспечение взаимовыгодных интересов для центра и общества, применение ведущих международных стандартов. Соответственно, главными целями детского центра в социальном контексте является обеспечение устойчивого развития, повышение своей привлекательности для общества.

Социальная функция реализуется в увеличении количества рабочих мест, добросовестной деловой практики в рамках предписанных обществом обязательств.

Заключение

В работе дана оценка рынку предоставляемых услуг и конкуренции в сфере детских досуговых центров по г. Юрге, охарактеризована текущая деятельность центра; проведен маркетинговый анализ деятельности развлекательно-познавательного центра временного пребывания детей, направленный на удовлетворение потребностей населения; исследованы организационные факторы реализации проекта, а также проблемы подготовки кадров; дана финансовая оценка эффективности разработанного проекта.

По теоретической части исследования сделан вывод, что бизнес- план это целевой документ, который содержит систему расчетов, технических и экономических обоснований.

Он позволяет, кроме всего прочего, выявить и проблемы предприятия и наметить пути их преодоления как собственными силами, так и помощью со стороны. Он ориентирован на достижение успеха, главным образом, в финансово-экономической деятельности.

В результате проведенного исследования сделан вывод, что чистая прибыль в месяц составит 125,27 тыс.руб. учитывая, что рассчитывается с учетом предельной загрузкой, то выручка вполне хорошая. Но не всегда детей будет максимальное количество, значит и выручка снизиться и заработная плата персонала. Надо не забывать, что в первом году необходимо платить кредит за оборудование.

Внутренняя норма доходности высокая, проект эффективен. На один рубль вложенных средств приходится 24,55 руб. доходности, что говорит о высокой рентабельности инвестиций. Вложенные средства окупятся за 3 месяца. Проект высоко и быстро окупаем.

Список использованных источников

1. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы [Текст] Учебное пособие / В.С. Алиев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.
2. Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы [Текст] Учебное пособие / В.С. Алиев. - М.: Форум, ИНФРА-М, 2010. - 288 с.
3. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: [Текст] Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2013. - 256 с.
4. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: [Текст] Учебное пособие / Т.С. Бронникова. - М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2012. - 224 с.
5. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: [Текст] Учебное пособие / В.П. Буров. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.
6. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: [Текст] Учебное пособие / М.В. Виноградова. - М.: Дашков и К, 2013. - 280 с.
7. Волков, А.С. Бизнес-планирование: [Текст] Учебное пособие / А.С. Волков. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2011. - 81 с.
8. Гладкий, А.А. Бизнес-план: Делаем сами на компьютере [Текст] / А.А. Гладкий. - М.: Рид Групп, 2012. - 240 с.
9. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие [Текст] / В.Л. Горбунов. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 248 с.
10. Горемыкин, В.А. Бизнес-план: Методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана [Текст] / В.А. Горемыкин. - М.: Ось-89, 2011. - 592 с.
11. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров [Текст] / И.А. Дубровин. - М.: Дашков и К, 2013. - 432 с.
12. Куницына, Н.Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке: Учебное пособие [Текст] / Н.Н. Куницына. - М.: Магистр, 2009. - 383 с.

13. Лопарева, А.М. Бизнес-планирование: учебно-методический комплекс [Текст] / А.М. Лопарева. - М.: Форум, 2011. - 176 с.
14. Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. [Текст] / В. Лосев. - М.: Вильямс, 2013. - 208 с.
15. Любанова, Т.П. Сборник бизнес-планов. Методика и примеры: предпринимательская деятельность, экономическое обоснование инженерных решений в курсовом, дипломном проектировании, диссертационных работах: Учебное и научно-практическое пособие [Текст] / Т.П. Любанова. - М.: ИКЦ МарТ, МарТ, 2008. - 408 с.
16. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие [Текст] / В.А. Морошкин. - М.: Форум, 2012. - 288 с.
17. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок [Текст] / Е.Р. Орлова. - М.: Омега-Л, 2013. - 168 с.
18. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник [Текст] / П.И. Орлова. - М.: Дашков и К, 2013. - 284 с.
19. Петухова, С.В. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект: [Текст] Практическое пособие / С.В. Петухова. - М.: Омега-Л, 2013. - 171 с.
20. Романова, М.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие [Текст] / М.В. Романова. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. - 240 с.
21. Станиславчик, Е.Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами [Текст] / Е.Н. Станиславчик. - М.: Ось-89, 2009. - 128 с.
22. Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения [Текст] / Н.Д. Стрекалова. - СПб.: Питер, 2013. - 352 с.
23. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие [Текст] / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.

24. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании [Текст] / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.
25. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями [Текст] / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 488 с.
26. Сборник бизнес-планов: практическое пособие [Текст] / ред. Ю. Н. Лапыгин. – М.: Омега-Л, 2012. – 310 с.
27. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации. [Текст] - М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
28. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании[Текст] / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. – 102 с.
29. Черняк, В.З. Бизнес планирование: [Текст] Учебник для вузов.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 470 с.
30. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие [Текст] / Д. А. Шевчук. – Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 208 с.